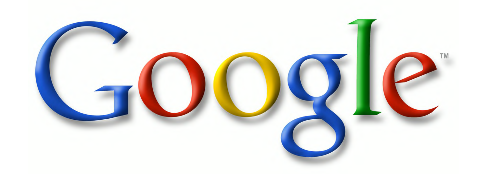




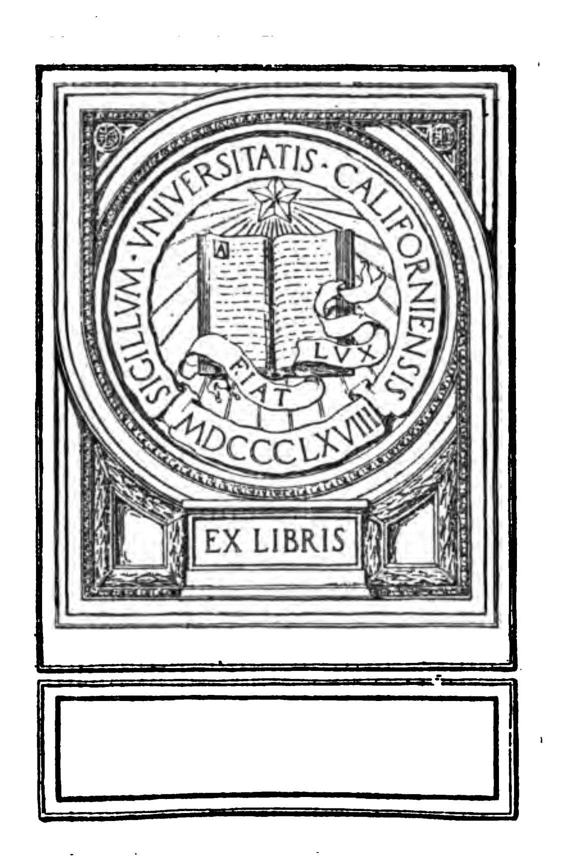
Die

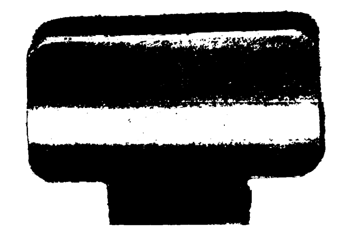
subjektive Natur des Werthes.

Von

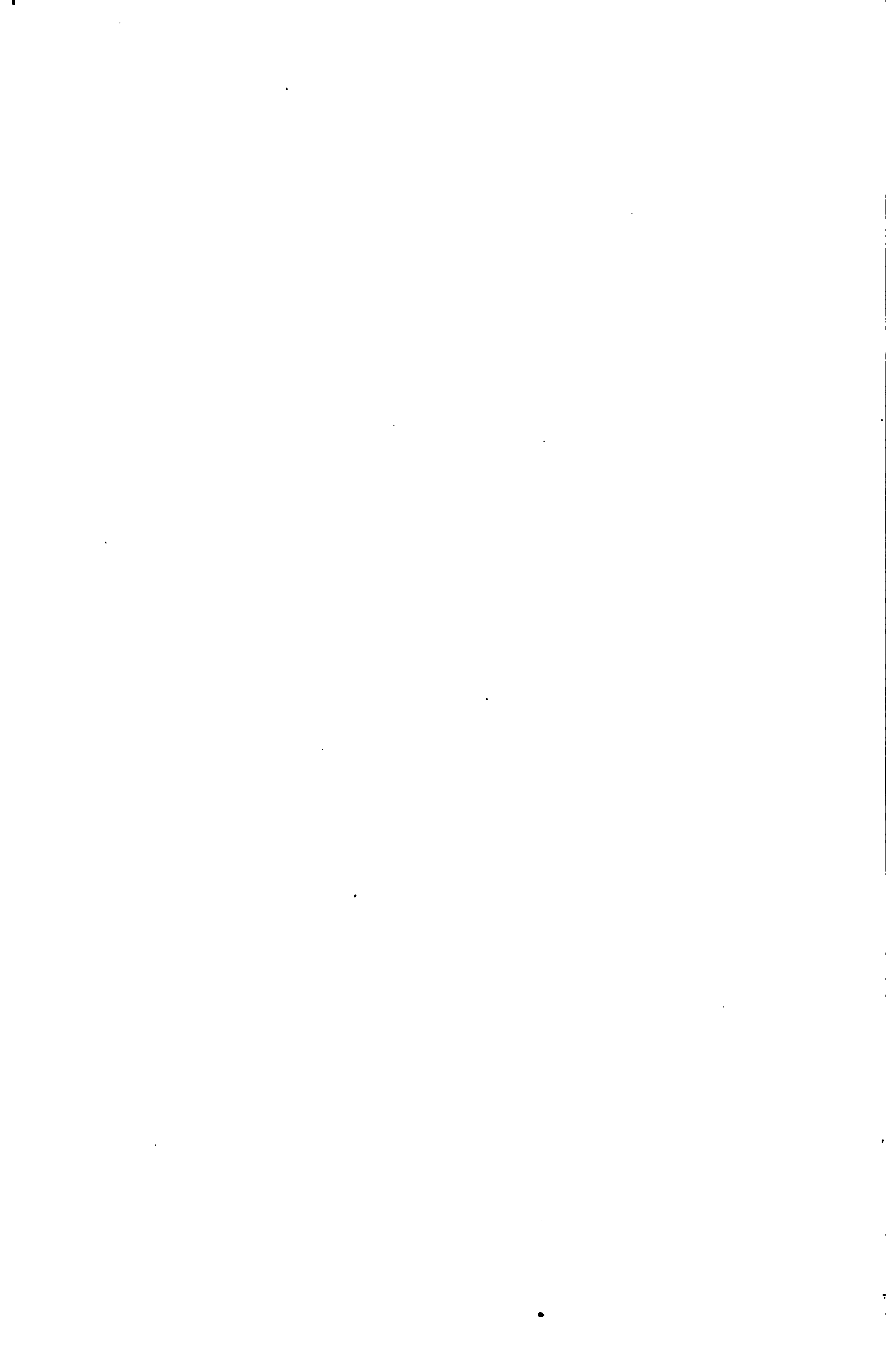
Dr. Heinrich Cohn.

BERLIN SW. 48
Wilhelmstraße 119/120.
J. Guttentag, Verlagsbuchhandlung,
G. m. b. H.
1899.









Die

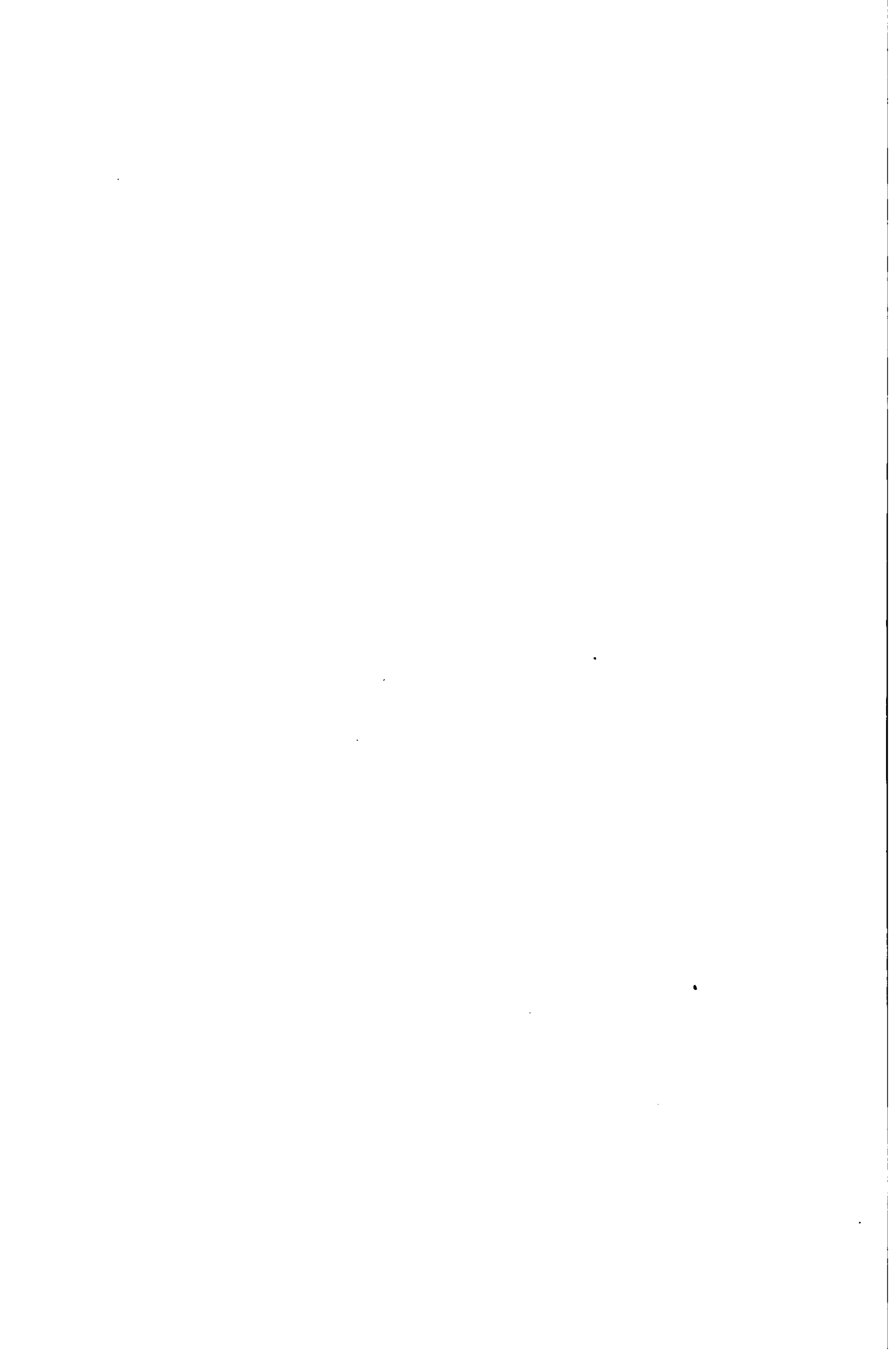
subjektive Natur des Werthes.

Von

Dr. Heinrich Cohn.

BERLIN SW. 48.
Wilhelmstrafse 119/120.
J. Guttentag, Verlagsbuchhandlung,
G. m. b. H.
1899.

Inhalt.



Einleitung.

Der Feststellung einer Theorie des Werthes ist die Unterscheidung zwischen Gebrauchswerth und Tauschwerth hinderlich gewesen. In neuerer Zeit liefs man zwar die Bezeichnungen «Gebrauchswerth und Tauschwerth» fallen, man schlofs aber noch immer aus der Thatsache, dafs ein Gegenstand für den Besitzer häufig einen anderen Werth besitzt als für den Käufer, es handle sich hier um zwei verschiedene wirthschaftliche Erscheinungen. In Wirklichkeit entspricht es gerade der subjektiven Natur des Werthes, dafs derselbe Gegenstand von verschiedenen Personen verschieden bewerthet wird. In concreto verschieden, ist was man als Gebrauchswerth und Tauschwerth unterscheidet, dieselbe Erscheinung, der Tauschwerth ist der Werth für den Käufer, der Gebrauchswerth der Werth für den Besitzer.

Die Person des Verkäufers ist gegenwärtig und bekannt, der Käufer ist zukünftig, also unbekannt, und wir müssen ihn uns als Durchschnittsmenschen vorstellen. Der Verkäufer ist eine Individualität, mit allen Liebhabereien, allen Launen, aller Willkür einer solchen, der Durchschnittsmensch ist eine Art Vernunftmensch. Daher erscheint uns der Werth für den Verkäufer subjektiv, der für den Käufer objektiv, im Gegenstand selbst begründet. Dieser Schein verführt dazu, zwischen objektiven und subjektiven Werthen zu unterscheiden. Ist das Rechtsgeschäft aber einmal vollzogen, so sieht man, dafs auch der Käufer keine vernünftige Formel, sondern ein unvernünftiger Mensch, mit Schwächen und Fehlern, dafs auch in der Person des Käufers das subjektive Element durchschlagend ist.

Wenn die Unterscheidung zwischen subjektiven und objektiven Werthen verworfen ist, und der Werth beim Verkäufer und Käufer

dieselbe Erscheinung darstellt, ist die nothwendige Voraussetzung zu einer Theorie des Werthes gegeben, ohne einen einheitlichen Begriff ist eine Theorie nicht möglich.

Dem irrthümlich konstruirten Dualismus des Werthes entspricht eine doppelte Theorie der Preisbildung. Dem subjektiven Werthbegriff entspricht die Theorie, dafs der Preis sich nach Angebot und Nachfrage richtet, dem objektiven Werthbegriff, dafs die Herstellungskosten den Preis bestimmen. Beide Theorien stehen in der Volkswirthschaftslehre unvermittelt neben einander, sie stehen ebenso unvermittelt den Begriffen des Werthes gegenüber. Die Theorie des Werthes (oder Preises) mufs sich aber aus dem Begriff des Werthes entwickeln lassen, und thatsächlich harmonirt mit dem Begriff des subjektiven Werthes die wirklich stattfindende Regelung des Preises durch «Angebot und Nachfrage», oder genauer gesagt durch unser Urtheil über Angebot und Nachfrage. Wenn es aber einen objektiven Werth nicht giebt, so kann es entsprechend auch eine Theorie des objektiven Werthes nicht geben. In der That ist es denn auch nicht richtig, dafs die Herstellungskosten den Preis bestimmen. Eine Beziehung zwischen Preis und Herstellungskosten besteht ja zweifellos; dieses Verhältnifs ist aber nicht dahin aufzufassen, dafs die Herstellungskosten den Preis normiren, sondern umgekehrt dahin, dafs der Preis die Grenze der zulässigen Kosten darstellt. Auf diesem Sachverhalt beruht die bekannte Grundrenten-Theorie, und es ist deshalb um so wunderbarer, dafs er so häufig verkannt worden ist.

Wir behalten daher nur einen subjektiven Werthbegriff übrig und nur eine Preistheorie, die Regelung des Preises durch Angebot und Nachfrage, eine Theorie, die aus dem Begriff des Werthes unmittelbar abzuleiten ist. Durch die Einheitlichkeit von Begriff und Theorie ist den logischen Erfordernissen genügt, die man an jede Theorie zu stellen hat. Dafs mit dieser Theorie den Thatsachen Genüge geleistet ist, wird später im Einzelnen nachzuweisen sein.

§ 1.

Der Begriff «Gut».

Gegenstände, welche zur Befriedigung menschlicher Bedürfnisse dienen, pflegen unter dem Begriff «Gut» zusammengefafst zu werden.

Bedürfnifs für einen Menschen ist, was er als solches empfindet. Ob das Ziel, das er erstrebt, nach dem Urtheil anderer Menschen wirklich erzielenswerth, ob es vernünftig, sittlich u. s. w. ist, kommt für die Begriffsbestimmung des Bedürfnisses ebenso wenig in Betracht, wie die Frage, ob die Mittel zur Erreichung des Zieles vorhanden oder nicht vorhanden sind. Ob eine Sache, und sei sie noch so nützlich, im gegebenen Falle das Bedürfnifs einer bestimmten Person zu befriedigen vermag, das hängt allein von dieser Person, von ihrer Beurtheilung der Sache und von ihrem subjektiven Empfinden ab. Man könnte allerdings Brod und Fleisch für absolut geeignet erklären, menschliche Bedürfnisse zu befriedigen; denn alle Menschen haben Hunger, und von Brod und Fleisch wird jeder satt. Indessen Brod und Fleisch sind abstrakte Begriffe, sie erscheinen in ihrer konkreten Form als Roggen- und Weizenbrod, Kalbfleisch und Schweinefleisch u. s. w. Der Eine kann aber aus Gesundheitsrücksichten, aus Geschmacks- oder sonstigen Gründen kein Roggenbrod und kein Schweinefleisch[1]) essen, der andere kein Kalbfleisch und kein Weizenbrod. Ein «Gut» im absoluten Sinne ist also undenkbar. Wie die Empfindung eines Menschen darüber entscheidet, was für ihn Bedürfnifs ist, so entscheidet auch nur sein Urtheil darüber, was geeignet ist, sein Bedürfnifs zu befriedigen.

Deshalb ist andererseits nichts ungeeignet, in einem einzelnen Falle ein «Gut» zu sein. So stillt der Bleisoldat und die Puppe die Sehnsucht des Kindes, die abgestempelte Briefmarke die Sehnsucht des Sammlers; so wird das nutz- und werthlose, vielleicht schädliche Gebräu des Charlatans zum heifsersehnten Heiltrunk für den Kranken, der an den Wundermann glaubt, während die beste Medizin für den verloren ist, der sie nicht kennt. Es ist deshalb verfehlt, als verschiedene Postulate des Begriffes «Gut» festzusetzen a) Brauchbarkeit der Dinge, b) das Erkennen dieser Brauchbarkeit[2]). Augenscheinlich deckt b) das Erfordernifs

---

[1]) In muhamedanischen Ländern ist Schweinefleisch kein «Gut».

[2]) So Böhm-Bawerk, Rechte und Verhältnisse vom Standpunkte der wirthschaftlichen Güterlehre S. 16, Menger, Grundsätze der Volkswirthschaftslehre S. 3/4. Diese Scheu, die objektiven Eigenschaften der Dinge dem menschlichen Ermessen unterzuordnen, ist um so charakteristischer, als die genannten Volkswirthschaftslehrer die subjektive Natur der Begriffe «Gut» und «Werth» sonst hervorgehoben haben.

zu a), eine nur eingebildete Brauchbarkeit ist ebenso werthbildend wie eine wirkliche — siehe Haarwuchs- und ähnliche Schönheitsmittel, Kochs Tuberculin etc. Die Meinungen, ob mäfsig genossener Alkohol dem Bedürfnisse nach Kräftigung der menschlichen Konstitution dient, ob man insbesondere Kindern zur Kräftigung Wein geben soll, haben sehr geschwankt. Die physiologische Wirkung des Alkohols hat sich sicherlich nicht geändert, nur unsere Anschauungen über diese Wirkungen wechseln und beeinflussen das Werthurtheil. Die Gutsqualität hängt also nicht von den thatsächlichen, sondern von den vorausgesetzten Eigenschaften der Dinge ab[1]). Deshalb würde «Gut» Alles in der Welt sein können. «Gut» ist daher ein Begriff, der absolut genommen Nichts, relativ genommen Alles umfafst. Aber das Wort «Gut» ist zur Bezeichnung dieses Begriffes durchaus ungeeignet. Ebensowenig wie ich das Wetter eine «Schönheit» nenne, weil es mitunter schön sein kann, ebensowenig kann ich einen Gegenstand ein «Gut» nennen, weil er mitunter gut (nützlich) sein kann. Sobald ich statt des Adjektivs ein Substantivum gebrauche, sobald ich einen Gegenstand, der gut sein kann, ein «Gut» nenne, erhebe ich die zufällige Eigenschaft zum Wesen der Sache, mache ich den einzelnen konkreten Fall zur allgemein gültigen Abstraktion.

Was zur Befriedigung eines Bedürfnisses geeignet ist, das hängt, wie wir gesehen haben, ganz allein von dem subjektiven Urtheil der einzelnen Person ab, die im gegebenen Falle der Sache gegenüber steht. Was aber ein «Gut» nach dem Sinne der deutschen Sprache ist, das hängt in erster Linie von den Eigenschaften der Sache selbst ab. Wir bezeichnen also einen Begriff, der seinem Wesen nach durchaus subjektiv ist, mit einem Worte, das seinem Wesen nach etwas objektives bezeichnet. Auf diese Nachlässigkeit im Sprachgebrauch hinzuweisen, ist deshalb erforderlich, weil der irrthümlich angenommene «objektive Werth» mit diesem objektiven Wort «Gut» einigermafsen zusammenhängt.

---

[1]) Menger meint S. 4 l. c.: «Dinge, welche ihre Güterqualität lediglich aus eingebildeten Eigenschaften derselben, oder aber aus eingebildeten Bedürfnissen der Menschen herleiten, kann man füglich auch eingebildete Güter nennen.» Dies ist gerade so, als ob man von einem eingebildeten Vergnügen spricht, wenn man sich's einbildet, dann hat man es.

§ 2.

Der Begriff Werth.

Dem Streben des Menschen nach Befriedigung seiner Bedürfnisse sind durch Gesetz und Sitte, durch die unbelebte Natur etc. Schranken gesetzt. Wesentlich auch durch die Coexistenz anderer Bedürfnisse, denn nur selten heischt ein einziges Bedürfnifs so dringende Befriedigung, dafs daneben kein anderes sich geltend macht; wir stehen vielmehr fast immer einer Reihe von Bedürfnissen gegenüber, die wir gleichzeitig empfinden. Ihnen allen gleichzeitig gerecht zu werden, ist uns versagt, wir können das eine befriedigen, müssen aber wegen der anderen verzichten. Zum Verzicht sind wir gezwungen, die Wahl, worauf wir verzichten wollen, steht uns frei. Wir haben z. B. ein dringendes Ruhebedürfnifs und gleichzeitig das Verlangen, eine Arbeit zu vollenden[1]); wir brauchen einen neuen Anzug und eine Anzahl neuer Bücher und haben eine Geldsumme zur Verfügung, die nur für den Anzug oder für die Bücher ausreicht.

In diesem Falle zwingt uns unsere Vermögenslage zum Verzicht, im ersterwähten die Natur, aber beiden Fällen ist gemeinsam, dafs uns in der Nothwendigkeit des Verzichts die freie Wahl bleibt, welches Bedürfnifs wir befriedigen, auf was wir verzichten wollen. Entscheidend für den Ausfall der Wahl wird vor Allem die Stärke des Bedürfnisses sein, und da wir gesehen haben, dafs für die Stärke des Bedürfnisses lediglich das subjektive Empfinden des einzelnen Menschen mafsgebend ist, so wird auch der Ausfall der Wahl abhängig sein von der individuellen Denkweise des Einzelnen und daher im selben Falle verschieden sein, je nach der Persönlichkeit dessen, der die Wahl zu treffen hat, und selbst bei derselben Person je nach der Stimmung, in der sie sich befindet.

Ist in dem erwähnten Fall das Begehren nach den Büchern stärker als das nach den neuen Kleidern, so erscheinen dem Wählenden die Bücher als das gröfsere, der Anzug als das kleinere «Gut». Wir könnten nun sagen, die Bücher erscheinen ihm

[1]) Genau genommen ist jede menschliche Handlung das Ergebnifs einer Wahl zwischen ihr und der entgegengesetzten Handlung. Diese Wahl erfolgt allerdings sehr häufig nicht mit Bewufstsein, sondern quasi automatisch, da sich ähnliche Fälle im Leben des Menschen stetig wiederholen.

«besser» als der Anzug, und wenn wir keinen andern Ausdruck hätten, müfsten wir es sogar sagen, immer noch mit gröfserem Rechte, als wenn wir die Bücher schlechthin als «Gut» bezeichneten. Der Sprachgebrauch giebt indessen der subjektiven Natur der getroffenen Wahl einen weit stärkeren Ausdruck, er sagt, die Bücher sind ihm lieber oder er gebraucht einen andern Ausdruck, den die Wissenschaft acceptirt hat, er sagt, die Bücher haben für ihn mehr Werth.

Das Ergebnifs der Wahl hängt also augenscheinlich nicht von den Dingen ab, die verglichen werden, sondern von meiner Entscheidung, die ich in dem einen oder anderen Sinne zu treffen genöthigt bin. Grundlage des Werthbegriffes ist die Nothwendigkeit dieser Wahl zwischen zwei Gegenständen, die zur Befriedigung menschlicher Bedürfnisse geeignet sind, die Nothwendigkeit, zur Erlangung eines Gegenstandes auf einen andern zu verzichten. Ohne Verzicht, ohne die Nothwendigkeit einer Wahl, kein Werth. Der Werth einer Sache beruht sonach auf dem Vergleich, den wir zwischen ihr und einer andern Sache in Bezug auf ihre Fähigkeit, unsere Bedürfnisse zu befriedigen, angestellt haben, er drückt das Ergebnifs dieses Vergleiches aus und er ist sonach:

Das Verhältnifs, in welchem wir zwei Gegenstände als Mittel zur Befriedigung unserer Bedürfnisse schätzen[1]).

Unsere Schätzung, unser Urtheil also ist es allein, das den Werth bestimmt. Nur so weit reicht der Einflufs der Eigenschaften der Dinge, dafs sie das Urtheil der meisten Menschen bei der Werthabschätzung zu beeinflussen pflegen. So wird für den Fall, dafs zwei Gegenstände zur Wahl stehen, die dasselbe Bedürfnifs zu befriedigen geeignet sind, demjenigen Gegenstand meistens mehr Werth beigelegt werden, der nach der durchschnittlichen Schätzung das Bedürfnifs im höheren Mafse befriedigt, und diese Schätzung wiederum ist beeinflufst durch die vermeintlichen Eigenschaften der Dinge. So wird ferner der gröfseren Quantität gewöhnlich mehr Werth beigelegt als der geringeren. Während aber die subjektiven Momente, nämlich das subjektive Bedürfnifs und das subjektive Urtheil, unmittelbar den Werth bestimmen, haben die objektiven Momente nur mittelbare Bedeutung, sie wirken erst,

---

[1]) Wenn man den Ausdruck «Gut» beibehalten will, ist: Werth = das Verhältnifs zweier Güter.

sobald sie das Medium des subjektiven Gefühls und Urtheils passirt haben; sie können daher den subjektiven Momenten nicht als gleichberechtigt gegenüber gestellt werden, sondern sind ihnen untergeordnet. Man kann daher zwischen subjektivem und objektivem Werth nicht unterscheiden, objektiv können bestenfalls nur einige Factoren des Werthes sein[1]).

Dafs kein Objekt Werth an sich besitzt, und dafs der Ausdruck Werth nichts Anderes bezeichnet, als das Verhältnifs, in welchem wir einen Gegenstand zum andern schätzen, scheint zu dem Sprachgebrauche im Widerspruch zu stehen. Wir sprechen so oft davon, dafs Sachen werthvoll sind, hohen Werth haben, niedrigen Werth haben u. s. w., ohne dafs wir dabei anscheinend an eine andere Sache denken, mit der sie verglichen werden. In Wahrheit aber liegt dieser Bezeichnung eine Vergleichung stets zu Grunde, auch wenn man sich dessen nicht bewufst sein mag. Im Sprachgebrauch wird eine Sache erst dann als werthvoll bezeichnet, wenn sie vielen Menschen werthvoller erscheint als eine ganze Reihe anderer Sachen; es liegt in dem Worte «werthvoll», wie es gewönlich gebraucht wird, bereits eine hohe Schätzung des damit bezeichneten Gegenstandes, die nur dadurch entstanden sein kann, dafs man sie bereits mit andern Dingen, insbesondere aber mit dem allgemeinen Werthmesser, dem Gelde, verglichen hat. Ebenso wollen wir, wenn wir von gewissen Dingen, zum Beispiel dem Wasser, behaupten, dafs es werthlos ist, damit sagen, dafs es im Verhältnifs zum Gelde gewöhnlich keinen Werth hat. Immer aber kann das Durchschnittsurtheil über den Werth einer Sache von dem Einzelurtheil differiren, und daher kann die im Sprachgebrauch als werthvoll bezeichnete (d. h. im Vergleich zum Gelde höher geschätzte) Sache dem Einzelnen, der einen andern Mafsstab der Vergleichung anlegt, als geringwerthig erscheinen. Es können sich ferner die Durchschnittsurtheile bestimmter Bevölkerungsklassen über das, was werthvoll ist, gegenüberstehen (ländliche und städtische), ebenso die Durchschnittsurtheile der Bewohner verschiedener Gegenden (nördliches und südliches

---

[1]) Ein objektiver Werth wäre «ein objektives Urtheil», ein begrifflicher Widerspruch, wenn man auch diesen Ausdruck zu gebrauchen pflegt, um zu behaupten, dafs ein Urtheil sachgemäfs ist und nicht in einer Laune des Urtheilenden seinen Grund hat.

Klima, Kulturvölker und Wilde). Was die Verschiedenheit der Urtheile in diesen Fällen bewirkt, ist die Verschiedenheit des angelegten Vergleichungsmafsstabes, beeinflufst durch die Verschiedenheit der Bedürfnisse.

Thatsächlich liegt jedem Urtheil über die quantitativ bestimmbare Eigenschaft einer Sache eine bewufste oder unbewufste Vergleichung zu Grunde. Die Bezeichnung «ein hoher Berg» enthält anscheinend ein absolutes Urtheil; in Wirklichkeit ist die Schneekoppe, die dem Schlesier als die Verkörperung des Begriffes «hoher Berg» erscheint, in den Augen der Alpenbewohner ein kleiner Berg; der eine vergleicht sie mit dem Zobten, der andere mit dem Mont Blanc. Und wenn Jemand von einem werthvollen Oelgemälde spricht, so drückt der Begriff «werthvoll» sehr verschiedene Geldsummen aus, je nachdem dieser Jemand der Herr Museums-Direktor ist oder ein kleiner Mann, der auf einer Auktion ein Oelbild erstanden hat.

§ 3.
Ueber das Verhältnifs der Begriffe Werth und Gut.

Es bedarf keines Nachweises, dafs wir zuerst zur Perception des konkreten Werthes gelangen, und erst aus diesem den abstrakten Begriff «Gut» bilden. Es ist indessen in deutschen Lehrbüchern gebräuchlich geworden, von dem Begriffe «Gut» auszugehen, und es ist immer vortheilhaft, sich einem gebräuchlich gewordenen Schema nach Möglichkeit anzupassen. Genau genommen ist der ganze Begriff «Gut» ein schiefer, der neben dem Begriff des Werthes eigentlich keinen Platz hat. Der Begriff Werth, die Vergleichung des Grades, in welchem zwei Gegenstände mehr oder weniger «gut» sind, ist von dem Begriff Gut nicht verschieden; denn Quantität und Qualität einer Eigenschaft besagen im Wesen dasselbe, die Quantität ist lediglich ein konkreter Ausdruck für die Qualität.

Wenn ich behaupte, dafs das spezifische Gewicht des Eisens ungefähr = 7 ist, so liegen darin die Behauptungen:

1. dafs Eisen Schwere hat,
2. dafs diese Schwere etwa sieben mal so grofs als die des Wassers ist.

Beide Behauptungen sagen im Wesen nichts verschiedenes, die zweite sagt nur in einem Beispiel, was die erste allgemein

(abstrakt) ausdrückt. Ebenso verhält es sich mit den Begriffen «Gut» und «Werth», die erstere bedeutet die Gutsqualität, die Thatsache, dafs eine Sache ein Gut ist, die letztere das Verhältnifs, in welchem sie ein «Gut» ist. Dafs man für Werth und Gut, die im Grunde dasselbe bedeuten, verschiedene Ausdrücke anwendet, läfst sich nur historisch erklären. Für die Bedürfnisse des praktischen Lebens dient der konkrete Ausdruck, der Ausdruck Werth. Als die Wissenschaft den Begriff Werth erläutern wollte, hat sie einen Zwischenbegriff gebildet und die Gegenstände, welche Werth besitzen, Güter genannt. Im praktischen Leben denken wir nie daran, eine Sache als «Gut» zu bezeichnen. Dies wäre eine Abstraktion, die für die Bedürfnisse des Lebens unnütz ist[1]). Einen Tisch bezeichnen wir nicht als «Gut», sondern als Tisch, und wenn wir in die Lage kommen, zwischen einem Tisch und einem anderen Gut, sagen wir einer bestimmten Summe Geldes, zu wählen, so genügt uns das Ergebnifs, dafs z. B. der Tisch uns mehr werth sei als das Geld. Wir stellen darüber hinaus nicht etwa die abstrakte Untersuchung an, ob das Geld an sich auch ein «Gut» ist. Jedenfalls würde diese Untersuchung, auch wenn sie gemacht würde, latent bleiben.

Es ist nicht gebräuchlich, den Werth als ein Verhältnifs zu bezeichnen, unbewufst herrscht aber doch das Gefühl, dafs er nur als Verhältnifs wahrgenommen wird. Wird doch stets von der «relativen Natur» des Werthes gesprochen und häufig sogar schon als Erfordernifs des Begriffes «Gut» die «relative» Seltenheit hervorgehoben. Der Begriff Gut sei ein weiterer, der auch höhere (ethische) Güter umfasse, sowie materielle Güter, welche im Ueberflufs vorhanden und deshalb wirthschaftlich bedeutungslos seien. Die Wirthschaftslehre befasse sich indessen nur mit den wirthschaftlichen Gütern, nämlich solchen, die nicht in beliebiger Menge vorhanden seien und mit welchen man daher wirthschaften müsse. «Relative Seltenheit» und «Nothwendigkeit des Wirthschaftens» bedeutet dasselbe wie die als

[1]) Die englische Literatur kennt den Begriff «Gut» nicht, goods (Plural!) bedeutet Waare. Der Volksmund war in der Bezeichnung glücklicher als die Sprache der Gelehrten, das Wort Werth drückt sehr gut das Subjektive des Begriffes aus, während das Wort «Gut», wie in § 1 a. E. nachgewiesen, zu Unrecht den Schein einer objektiven Eigenschaft der Dinge erregt.

Quelle des Werthes hervorgehobene Nothwendigkeit, zur Erlangung eines Dinges auf ein anderes zu verzichten. Will man also überhaupt von dem Begriff «Gut» nicht absehen, so ist es empfehlenswerther, die relative Seltenheit erst beim Werth als Erfordernifs aufzustellen, damit man zwischen Gut und Werth wenigstens eine Art Unterscheidungsmerkmal (abstrakt — konkret, qualitativ — quantitativ) hat. Mangels eines solchen Unterschiedes ist man so sehr verlegen, «Werth» und «Gut» im Verhältnifs zu einander zu definiren, dafs man «Werth» als die Eigenschaft eines Gutes, ein Gut zu sein, bezeichnet hat, oder «Gut» als eine Sache von Werth.

§ 4.
Die Bildung des Werthurtheils.

Der Inhalt des Werthurtheils geht dahin, zu entscheiden, in welchem Mafse ich zwei Gegenstände als Mittel zur Befriedigung meiner Bedürfnisse schätze. Er wird also am letzten Ende beeinflufst:

a) durch die Stärke meiner einzelnen Bedürfnisse,
b) durch meine Anschauung über die Eignung von Gegenständen, diese Bedürfnisse zu befriedigen.

Auf mein Werthurtheil wirkt daher alles ein, was auf die Stärke meiner einzelnen Wünsche Einflufs hat, oder auf mein Urtheil, inwiefern bestimmte Gegenstände geeignet sind, diese Wünsche zu befriedigen. Hierbei ist im Auge zu behalten, dafs es sich um die Vergleichung zweier Begehrungen handelt, von denen jede einzelne veränderlich ist. Durch die Thatsache, dafs wir den Werth meist in Geld ausdrücken, und dafs uns Geld als eine sich gleich bleibende Gröfse zu erscheinen pflegt, wird dieser Sachverhalt einigermafsen verdunkelt. Sind, in Geld ausgedrückt, die Werthurtheile über einen Gegenstand verschieden, so pflegt man dies lediglich auf die verschiedene Schätzung dieses Gegenstandes zurückzuführen. Ebenso häufig hat aber die verschiedene Werthschätzung darin ihren Grund, dafs das Bedürfnifs nach Geld verschieden empfunden wird. Derjenige, dem am Gelde wenig gelegen ist, bewerthet Dinge, die er erstehen soll, im Verhältnifs höher und wird daher häufig höhere Preise zahlen, sei es, dafs er ein reicher, sei es, dafs er ein leichtsinniger Mensch ist. Dieser

Werthfaktor spielt besonders im Detailverkehr eine bedeutende Rolle.

Unser Werthurtheil hängt aufser von der Stärke unserer Bedürfnisse von unserem Urtheil über die Qualität der Gegenstände ab, diese Bedürfnisse zu befriedigen. Unser Urtheil ist aber in den wenigsten Fällen ein selbständiges, es wird mindestens so sehr wie durch unser Nachdenken durch das Urtheil anderer Personen bestimmt. Hierher gehört der Einflufs, den die bisherige Bewerthung eines Gegenstandes auf die Werthschätzung zu üben pflegt. Hierauf ist zum grofsen Theil die Wirkung der Reklame zurückzuführen. Besteht die Reklame in der Wiedergabe von Prefsstimmen, Attesten und anderen Urtheilen, so ist unmittelbar klar, dafs durch fremdes Urtheil auf unser eigenes eingewirkt werden soll. Im Grunde genommen hat jede Reklame dieses Ziel im Auge. Sei es durch die auffallende Art der Darstellung, sei es durch häufige Wiederholung einer Anzeige, es soll und wird schliefslich auf den Leser eine Suggestion ausgeübt — er unterliegt mit seinem Urtheil fremden Einflüssen. Aehnliches gilt von Auktionen; die Schwindelauktionen mit schwindelhaften Bietern und Geboten machen sich die psychologische Erfahrung zu nutze, dafs unser Urtheil durch die Urtheile anderer Personen beeinflufst zu werden pflegt.

Aber im letzten Ende ist unser Urtheil souverän. Es kann sowohl über die Urtheile anderer Personen sich hinwegsetzen, wie über die (objektiven) Eigenschaften der Dinge. Es ist dabei zu bedenken, dafs es sich hier nicht um ein sogenanntes objektives Urtheil handelt, bei dem wir mit unseren Wünschen nicht betheiligt sind, sondern um die Entscheidung, welches von zwei Bedürfnissen wir befriedigen, welchen von unseren Wünschen wir erfüllen sollen. Was einen Wunsch, ein Bedürfnifs steigert, verleiht daher einem Gegenstand, im Verhältnifs zu anderen, höheren Werth und umgekehrt. Nichts anderes als dies besagt der bekannte Satz, dafs der Preis der Waaren sich nach Angebot und Nachfrage richtet. Sehe ich, dafs nach bestimmten Waaren ein grofser Begehr vorhanden ist, dafs also andere Personen die Waare sehr schätzen, dafs für mich andererseits die Gefahr vorhanden ist, solche Waaren überhaupt nicht oder nur zu wesentlich höheren Preisen zu erwerben, so steigert sich mein Habenwollen — und ich zahle einen höheren Preis als den bisherigen. Das heifst, die Steigerung der Nach-

frage hat zur Steigerung des Preises geführt und entsprechend ist der ganze Lehrsatz, dafs der Preis sich nach Angebot und Nachfrage richtet, aus dem Begriff des Werthes abzuleiten.

§ 5.
Der Tausch.

Dem Streben eines Menschen nach Befriedigung seiner Bedürfnisse steht häufig nur der Umstand entgegen, dafs die Gegenstände, welche geeignet sind, als Mittel zur Befriedigung zu dienen, sich in anderen Händen befinden. Im Urzustande der Menschheit nahm der Stärkere sie dem Schwächeren einfach fort; im Kulturzustande, in welchem der Besitz gesetzlichen Schutz geniefst, bleibt demjenigen, welcher ein in den Händen des Anderen befindliches Gut erhalten will, nichts übrig, als ein in seinem Besitze befindliches Gut dafür hinzugeben, das ihm selbst weniger werthvoll als das zu erringende, dem anderen dagegen werthvoller erscheint[1]). Dieser sich täglich unendlich oft wiederholende Vorgang, auf dem das ganze Verkehrsleben der menschlichen Gesellschaft beruht, heifst der Tausch. Ohne die individuelle Verschiedenheit der Bedürfnisse, ohne die verschiedenartige, subjektive Schätzung der Gegenstände nach ihrer Tauglichkeit, diese Bedürfnisse zu befriedigen, wäre es nicht möglich, dafs ein Tausch zu Stande käme. Denn wenn allen Menschen dieselben Sachen lieber wären, würde der, welcher im Besitze der Sache ist, sie nicht fortgeben wollen. Müller hat einen Apfel, aber eine Birne ist ihm lieber. Schulze hat eine Birne, die ihm weniger werth erscheint, als der Apfel. Diese Verschiedenheit ihrer Werthurtheile gereicht beiden zum Vortheil, beide gelangen damit zu ihrem Ziel, zur Befriedigung ihrer Bedürfnisse.

Das Verhältnifs von Apfel und Birne erscheint hier in doppeltem Lichte, auf der einen Seite ist der Apfel mehr werth als die Birne, auf der anderen weniger. Apfel und Birne sind hierfür nicht verantwortlich zu machen, ihre Eigenschaften bleiben dieselben, ob Müller sie ansieht, oder Schulze. Die Schuld kann also nur an Müller und Schulze liegen. Die Thatsache, dafs bei der Werthbestimmung nicht die Eigenschaften der Sache, sondern

---

[1]) Dafs beide Theile ein «Mehr» eintauschen cfr. Herrmann, Staatswirthschaftl. Unters. (München 1870) S. 22.

allein die Individualität des Menschen entscheidend ist, gelangt also beim Tausche zum klarsten Ausdruck.

Trotzdem ist diese Thatsache häufig verkannt worden, wo der Gesichtspunkt der individuellen Verschiedenheit der Menschen nicht genügende Beachtung fand. Man betrachtete immer nur die Sache, man fand, dafs sie im Tausche einen anderen Werth hat als im Gebrauch, und so entstanden die Gegensätze Tauschwerth und Gebrauchswerth. Und da der Tausch die Grundlage des gesammten Verkehrs bildet, während der Gebrauch einer Sache sich der öffentlichen Betrachtung mehr entzieht, trat bald der Gebrauchswerth als das unwesentlichere zurück, und die wissenschaftliche Forschung nahm sich hauptsächlich des Tauschwerthes an. Müller liegt an dem Apfel, den er hat, gar nichts, er will den Apfel nicht essen, der Apfel hat für ihn also gar keinen unmittelbaren Werth. Er kann aber den Apfel gegen die Birne des Schulze eintauschen, an der ihm gelegen ist. Der Apfel hat also im Tausche oder schon durch die Möglichkeit des Tausches einen ganz anderen Werth für ihn erlangt, als bevor diese Möglichkeit gegeben war. In dieser Thatsache liegt die Verleitung zu dem Trugschlufs, dafs der Apfel einen besonderen vom Subjekt, dem Menschen, unabhängigen Werth habe, der im Tausche offenbar wird. Der Tauschwerth, den der Apfel hat, das ist indessen nichts anderes als der Werth, den er für Schulze hat, und durch diesen Werth, den er für Schulze hat, erlangt er mittelbar gröfseren Werth auch für Müller, weil er ihm mittelbar zur Befriedigung seines Wunsches nach der Birne verhilft. Aber trotzdem wird für Müller dadurch der Werth des Apfels nicht gleich dem der Birne, die Birne bleibt ihm immer lieber, denn sonst würde er den Apfel dafür nicht hingeben. Es ist daher irrig, den Schlufs zu ziehen: Da Apfel gegen Birne eingetauscht wird, ist der Tauschwerth des Apfels gleich dem der Birne. Gerade die Verschiedenartigkeit ihrer Bewerthung hat erst den Tausch zu Wege gebracht.

Durch den Tausch lernen die Menschen die Bedürfnisse anderer Menschen kennen, und sie lernen dann die Gegenstände nicht mehr allein danach beurtheilen, ob sie die eigenen Bedürfnisse, sondern auch ob sie die Bedürfnisse anderer Menschen zu befriedigen im Stande sind. Aber immer bleibt die Befriedigung des eigenen Bedürfnisses das Ziel, immer erhält der Gegenstand,

der kein eigenes Bedürfnifs befriedigen kann, nur durch die Ueberlegung Werth, dafs man für ihn einen anderen im Wege des Tausches erhalten kann, den man zur Befriedigung seines Bedürfnisses braucht.

Das Hauptbeispiel einer solchen durch Reflexion erzeugten Werthbestimmung ist der Werth des Geldes. Der Werth, den das Geld hat, ist von denen, welche Tauschwerth und Gebrauchswerth als Gegensätze hinstellen, als bestes Beweisstück angesehen worden, denn der Gebrauchswerth des Geldes stehe in keinem Verhältnifs zum Tauschwerth. Die Thatsache, dafs der unmittelbare Gebrauchs- oder Genufswerth, oder wie man sonst die Eigenschaft nennen will, unmittelbar zur Befriedigung menschlicher Bedürfnisse zu dienen, nicht dasjenige ist, was den Werth des Geldes ausmacht, kann nicht bestritten werden. Aber diese Thatsache beweist nichts für die Nothwendigkeit, einen besonderen Tauschwerth anzunehmen. Im Gegentheil zeigt gerade der Werth des Geldes, wie wenig die Eigenschaften einer Sache den Dingen Werth verleihen, und wie es der Mensch ist, der den Werth schafft.

§ 6.
Die objektiven Werthe.

Der Unterscheidung von Gebrauchswerth und Tauschwerth liegt die (oft unbewufste) Annahme eines objektiven Werthes zu Grunde. Man denkt sich den Gebrauchswerth im wesentlichen durch die Person des Besitzers bestimmt, den Tauschwerth an den Dingen selbst haftend. Dafs es einen solchen Werth der Dinge an sich nicht giebt, zeigt sich am deutlichsten bei Werthpapieren. Ohne dafs sich die Verhältnisse eines Unternehmens oder eines Staates ändern, werden die Aktien des Unternehmens oder die Schuldverschreibungen dieses Staates im Laufe weniger Tage um viele Prozente verschieden bewerthet. Wenn zum Beispiel jetzt beim Ausbruch des spanisch - amerikanischen Krieges die italienische Rente einige Prozente zurückging, so hatten sich thatsächlich die Verhältnisse der italienischen Rente nicht geändert. Geändert hatte sich nur die Stimmung vieler Besitzer italienischer Rententitel. Durch ihre Verluste an Spaniern waren sie «flau»[1]) geworden; sie wertheten Papiere

---

[1]) In den Börsenberichten findet die subjektive Natur der Bewerthung in der «Stimmung» ihren Ausdruck. Bei flauer Börse kann ein politisches

im Verhältnifs zum Gelde geringer, der «Tauschwerth» der Italiener ging zurück. Giebt es selbst bei einem so abstrakten Ding wie einem Werthpapier keinen Werth an sich, sondern variirt auch dessen «Tauschwerth» unaufhörlich, so ist natürlich ein solches Schwanken des Werthes um so mehr bei anderen Waaren und Gegenständen festzustellen.

Die Unterscheidung von Gebrauchs- und Tauschwerth gründet sich darauf, dafs Gegenstände sehr häufig für ihren Besitzer einen anderen Werth haben, als voraussichtlich im Tausch; verschiedene Bewerthung ist indessen kein Grund, hier zwei verschiedene Phänomene anzunehmen. Es handelt sich vielmehr um dieselbe Wertherscheinung, deren subjektive Natur ja geradezu voraussetzt, dafs der Werth der Dinge mit den Personen wechselt, in deren Machtbereich sie liegen und dafs er bei demselben Menschen wechselt nach der Stimmung, in der er sich befindet.

Der «Gebrauchswerth» ist der Werth für den jetzigen Besitzer der Sache, der Tauschwerth der Werth für den Käufer. Da dieser nicht bekannt ist, müssen wir ihn uns als normalen Durchschnittsmenschen denken, und dadurch erhält der Tauschwerth, oder richtiger der Werth für den vermuthlichen Ersteher eine scheinbar objektive, d. h. in dem Gegenstande selbst beruhende Grundlage. Der Durchschnittsmensch ist aber ebensowenig eine Wirklichkeit wie die Durchschnittstemperatur, kommt es zum Abschlufs eines Geschäfts, so sieht man, dafs auch der Käufer keine Abstraktion, sondern ein Mensch ist; mit allen Eigenheiten, Schwächen und Besonderheiten einer Individualität.

Das allgemeine Landrecht unterscheidet gemeinen Werth, den eine Sache für jeden Besitzer hat, aufserordentlichen Werth, den sie unter gewissen Bestimmungen oder Verhältnissen hat, wobei das Gesetzbuch zweifellos davon ausgeht, dafs der aufserordentliche Werth keinesfalls niedriger sei als der gemeine,[1]) ebenso wie bei der Unterscheidung von Gebrauchs- und Tauschwerth der Tauschwerth als eine normale Gröfse gedacht ist, zu der beim

---

Ereignifs zu grofsen Werthverringerungen führen, welches bei fester Stimmung unbeachtet bleiben würde.

[1]) Dies trifft nicht immer zu, für den unfähigen Besitzer eines Gutes oder industriellen Unternehmens ist der aufserordentliche Werth vermuthlich geringer als der gemeine.

Gebrauchswerth noch ein Mehrwerth hinzukommt. Beim freihändigen Verkauf (im Gegensatz zu Expropriationen oder Entschädigungen) mufs indessen nach dem Urtheil des Verkäufers der Werth für den Käufer (Tauschwerth) nothwendig gröfser sein als der für den Verkäufer (Gebrauchswerth), da es andererseits nicht zum Verkauf hätte kommen können. Wenn ich eine bronce für 100 Mk. verkaufe, so sind mir die hundert Mark lieber als die bronce, sonst hätte ich sie nicht verkauft[1]).

Neumann[2]) versucht einen Unterschied zwischen subjektiven und objektiven Werthen in der Weise zu konstruiren, dafs er den subjektiven Werth auf gewisse Personen und die Gesammtheit ihrer Bedürfnisse bezieht, während der objektive Werth, von gewissen Personen absehend, bestimmten Bedürfnissen als solchen entspreche. Er nennt eine ganze Anzahl derartiger objektiver Werthe: Heizwerth, Nährwerth, Dungwerth u. s. w. Neumann's subjektiver Werth ist identisch mit dem, was wir Werth nennen, sein objektiver Werth aber erhebt die Tauglichkeit der Dinge, bestimmte Bedürfnisse zu befriedigen, zu einem selbständigen Werthe. Ein solcher Werth könnte vielleicht anerkannt werden, wenn es Dinge gäbe, die unter allen Umständen und zu jeder Zeit benutzt würden, ein bestimmtes Bedürfnifs zu befriedigen; das würde wieder zur Voraussetzung haben, dafs dieses Bedürfnifs jederzeit und unter allen Umständen gleich empfunden wird. So lange indessen die Frage der Tauglichkeit einer Sache von dem Urtheil des Menschen abhängt, kann man die Tauglichkeit nicht als gleichberechtigt mit dem Urtheil des Menschen hinstellen. Was also Neumann als objektiver Werth erscheint, das sind physikalische oder andere Eigenschaften, welche geeignet sind, das Werthurteil zu beeinflussen, aber diesen Einflufs doch nicht immer und überall ausüben, und nirgends in gleichem Mafse. Versteht man unter dem Heizwerth oder Nährwerth indessen ein Mehreres, soll dieser Werth aufser den physischen Eigenschaften der in Betracht gezogenen Thiere, Holzarten u. s. w. schon ihre wirthschaftliche Bedeutung markiren, soll also Heizwerth nicht identisch sein mit Heizkraft, so tritt das subjektive Moment des (wirthschaftlichen) Werthes sofort wieder zu Tage, in diesem Sinne

---

[1]) cf. S. 23/24.

[2]) bei Schönberg, Volkswirthschaftslehre IV. Aufl. S. 151.

kann man von dem Nährwerth des Schweinefleischs im Orient, oder von dem Heizwerth des Holzes in tropischen Ländern, nicht sprechen.

Ebenso liegt der von Julius Wolf[1]) gemachten Unterscheidung zwischen allgemeinem oder selbständigem Werth, welcher konstatirt wird gegenüber der Thatsache der Begehrung, und dem speziellen oder abhängigen Werth, welcher konstatirt wird gegenüber dem Umfang der Begehrung, die instinktive Unterscheidung von subjektivem und objektivem Werth zu Grunde. Thatsache und Umfang sind nichts begrifflich Verschiedenes; jede Thatsache setzt einen bestimmten Umfang voraus, wenn der Mensch ein Bedürfnifs hat, so hat er ein konkretes, seinem Umfang nach bestimmtes Bedürfnifs — nicht nach einem abstrakten Ding, genannt Nahrung oder Fleisch, sondern nach einer bestimmten Quantität Fleisch. Deshalb findet Wolf fälschlich einen Widerspruch darin, dafs ich sage, fünf Pfund Fleisch, die ich zuviel besitze, haben für mich keinen Werth, während ich zugleich mit Rücksicht auf fünf Pfund Fleisch, die ich benutzt habe, sage: Fleisch hat Werth, die ersten fünf Pfund haben eben für mich Werth, die zweiten haben für mich keinen Werth. Wenn ich aber trotzdem auch von diesen fünf Pfund Fleisch, die mir nicht nützlich sind, behaupte, sie haben Werth, so meine ich damit für andere Personen und unter andern Umständen. Indirekt als Tauschobjekt dann auch für mich. Dafs aber auch hier, wenn auch unbewufst, der Gedanke an einen objektiven Werth der Vater der Unterscheidung ist, ergiebt sich aus der Bemerkung, dafs das Fleisch «Werthträger» sei. In Wirklichkeit ist kein Objekt Werthträger, keines besitzt Werth an sich, der Werth beruht lediglich auf der Beziehung des Objekts zu den Bedürfnissen gewisser Personen, Werthträger ist die Nothwendigkeit zwischen der Befriedigung mehrerer Bedürfnisse zu wählen, die Nothwendigkeit zu «wirthschaften.»

§ 7.
Preis und Werth.

Wenn der Tausch vollzogen ist, dann haben die beiden Werthbestimmungen, die seine Grundlage bildeten, zu einem äufserlich erkennbaren Abschlufs geführt; durch Verzicht auf einen

[1]) Zeitschrift für die gesammte Staatswissenschaft 1886.

Gegenstand haben wir einen anderen erhalten, welchen wir als Preis zu bezeichnen pflegen[1]).

Da der Preis nur die äufsere Erscheinungsform des Werthes ist, so kann es eine Differenz zwischen Werth und Preis nicht geben; eine Sache kann weder über noch unter ihrem Werthe fortgegeben werden. Trotzdem begegnet man ähnlichen Redewendungen, wie: «diese Sache ist bedeutend über ihrem Werth bezahlt worden» sehr häufig. Darunter ist nichts anderes zu verstehen, als: der Käufer hat ihr einen bedeutend höheren Werth beigelegt, als eine grofse Anzahl Menschen es thun würden.

Würde bei der Werthbestimmung der eine Faktor konstant bleiben, würde beispielsweise das Geld, das ja als allgemeiner Werthmesser angesehen wird, für alle Menschen von gleichem, unveränderlichem Werthe sein, dann würde ein Werthverhältnifs nur durch die verschiedene Schätzung des mit dem Gelde zu vergleichenden Gegenstandes bestimmt werden. Dann würde beispielsweise der Werth des Eisens dem Gelde gegenüber lediglich von der Schätzung der Qualität des Eisens als Mittels zur Befriedigung menschlicher Bedürfnisse abhängig sein, und a Einheiten Eisen würden bald mehr bald weniger werth sein, als b Einheiten Geld, je nachdem die Qualität des Eisens mehr oder weniger geschätzt wird. Es giebt indessen keinen solchen konstanten Faktor, der die Werthbestimmung in dieser Weise vereinfachen könnte. Auch der Werth des Geldes ist, wie wir oben bereits hervorgehoben haben, keineswegs gleichmäfsig und feststehend. Die Werthbestimmung wird daher immer durch die Schätzung der Qualitäten zweier Gegenstände beeinflufst. Treten einander im Tausche zwei Werthbestimmungen gegenüber, so haben vier Faktoren gewirkt:

a) Schulzes Bedürfnifs nach Eisen,
b) Schulzes Bedürfnifs nach Geld,
c) Müllers Bedürfnifs nach Eisen,
d) Müllers Bedürfnifs nach Geld.

---

[1]) Soweit Geld in Frage steht, scheint der Sprachgebrauch umgekehrt als Preis zu bezeichnen, was man hingiebt. Man spricht zum Beispiel von dem Preis, den man bezahlt hat, die Redewendung ist indessen vom Standpunkte des Verkäufers aus gedacht, man hat den von diesem verlangten Preis bezahlt. Und man braucht nur an Preisausschreiben, Verleihen von «Preisen», dem Preise unserer Bestrebungen und Aehnliches zu denken, um sich zu überzeugen, dafs Preis der zu erwerbende Gegenstand ist.

Wenn sowohl Müller als Schulze x Einheiten Eisen für zweimal so viel werth halten als y Einheiten Geld, dann wird ein Tausch überhaupt nicht zu Stande kommen. Wenn beide gleiches Bedürfnifs nach Geld haben, so kann ein Tausch nur zu Stande kommen, wenn sie das Eisen in verschiedenem Mafse begehren und umgekehrt. — Dem endlichen Ergebnifs der Abschätzung dieser vier Faktoren, dem Preise, kann man nicht mehr ansehen, welche einzelne Schätzungsdifferenz schliefslich den Ausschlag gegeben hat; derselbe Preis kann zu Stande kommen, wenn Schulze das Eisen stärker begehrt hat als Müller, oder wenn er nach Geld weniger Bedarf hat als dieser.

Wenn also Müller für sein Eisen von Schulze mehr Geld erhalten hat, als er voraussichtlich von den meisten Menschen erhalten hätte, so ist die landläufige Redensart, dafs der Preis des Eisens seinen Werth überstiegen habe, entweder darauf zurückzuführen, dafs Schulze dem Eisen mehr Werth beilegt, oder dafs er dem Gelde geringeren Werth beilegt, als hundert Andere. Der Preis ist in beiden Fällen der richtige Ausdruck des Verhältnisses, in welchem Schulze Eisen und Geld als Mittel zur Befriedigung seiner Bedürfnisse schätzt. Reichere Leute sind geneigt, Gegenständen mehr Werth beizulegen, als Aermere es thun, weil sie das Geld, mit dem die Gegenstände verglichen werden, geringer schätzen; umgekehrt verlieren bei hereinbrechender Noth eine grofse Anzahl von Gegenständen, die man als Zierde und Schmuck des Hauses hochhielt, an Werth und werden veräufsert, nicht etwa deswegen, weil man an ihrem Anblick weniger Freude hätte als früher, sondern weil das Verhältnifs sich geändert hat, in welchem man sie zum Gelde schätzt, weil man dem Gelde jetzt im Verhältnifs höheren Werth beilegt, als dem Mittel, andere, dringendere Bedürfnisse zu befriedigen. Der Besitzer eines werthvollen Gemäldes wird durch hereinbrechende Noth gezwungen, dieses Gemälde zu veräufsern. Es findet sich ein Käufer, der 3000 Mark für das Bild bietet. Der Besitzer schätzte früher den Werth des Bildes viel höher und es waren ihm einmal 5000 Mark geboten worden. In früheren, besseren Zeiten würde er daher das Angebot garnicht beachtet haben; nun aber kann er vom Käufer einen höheren Preis nicht erhalten, andere Reflektanten sind, da die Zeiten schlecht sind, nicht zu erwarten. Der Besitzer verkauft deshalb das Bild für 3000 Mark. Ist nun der Preis hinter dem Werthe des Bildes zu-

rückgeblieben? Nein, sondern der Werth des Bildes ist gesunken, und diese Thatsache lediglich ist im Preise konstatiert[1]). Dafs aber der Werth des Bildes gesunken ist, daran ist das Bild unschuldig, keine der Eigenschaften hat sich verändert, die einst den Besitzer erfreuten; das Bedürfnifs nach Geld hat beim Besitzer zugenommen, und dadurch ist der Werth des Bildes für ihn im Verhältnifs gesunken. Der Werth des Bildes ist auch für andere Menschen im Verhältnifs zum Gelde gefallen, sonst hätten sich Käufer zu höherem Preise gefunden. Aber auch hier mufs wieder betont werden, dafs dieses Verhältnifs nicht nur nach der Lage des Falles veränderlich, sondern auch nach der subjektiven Empfindung der einzelnen Personen, die die Werthbestimmung zu treffen haben, verschieden ist; ein anderer als der obige Besitzer des Bildes würde in derselben Lage vielleicht erklärt haben, dafs er das Bild für diesen Preis nicht hergiebt, und sich lieber bestimmte Entbehrungen auferlegt haben. Der Verkäufer, der sich entschlossen hat, das Bild «unter seinem Werthe» für 3000 Mk. wegzugeben, erlebt es vielleicht, dafs es für 2000 Mk. weiter verkauft wird, wo dann das Bild bei demselben Preise von 3000 Mk. nach üblicher Redeweise das eine mal «über seinen Werth» und das andere mal «unter seinem Werth» bezahlt gewesen wäre.

Als Ergebnifs dieser Ausführungen ist festzuhalten, dafs der Werth einer Sache immer das Verhältnifs dieser zu einer andern Sache bedeutet, und dafs der Preis als der Ausdruck dieses Verhältnisses nicht im Gegensatz zum Werthe stehen kann. Und nur darin besteht der Unterschied zwischen Werth und Preis, dafs der Werth eine Schätzung und der Preis eine Thatsache ist. Schätzung des Preises und Preis aber verhalten sich zu einander

---

[1]) Es ist klar, dafs es unter diesem Gesichtspunkt einen Wucher durch Ausbeutung der Nothlage nicht giebt. Es klingt hübscher, Jemandes Bedürfnisse befriedigen, als Jemandes Nothlage ausbeuten, es ist aber ungefähr dieselbe Sache. Bei einem Wirthschaftssystem, in welchem der Preis sich durch Angebot und Nachfrage regelt, ist die gegenseitige Ausbeutung kein Auswuchs, sondern das System selbst. Choleratropfen bezahlt man nur dann, wenn Cholera herrscht. Daher war es auch nicht möglich, vom Standpunkte unseres Wirthschaftssystems den Wucher zu definiren. Unser neues Wuchergesetz, welches als Requisit des Wuchers ein auffälliges Mifsverhältnifs von Leistung und Gegenleistung festsetzt, setzt eigentlich ein anderes Wirthschaftssystem voraus und ist deshalb ein todter Buchstabe geblieben. Eine ähnliche Auffassung s. Roscher, «Grundlagen» S. 186.

etwa wie eine Linie zu einem Punkte, der sich auf ihr befindet. Der Werth ist eine Schätzung, die sich zwischen einem Maximum und Minimum bewegt; der Preis mufs innerhalb dieser Grenzen eine bestimmte Gröfse sein.

Gehen wir auf den Tausch des Schulze'schen Apfels gegen die Müller'sche Birne zurück. Wenn Schulze nur einen Apfel hat und Müller nur eine Birne und beiden das, was der andere hat, lieber ist, dann kommt es zum Tausch. Indessen hat das geschäftliche Leben mit komplizirteren Aufgaben zu rechnen, als dieser Fall sie bietet. In der Regel handelt es sich beim Tausche weniger um die Frage: Was gegen was? als um die Frage: Wieviel gegen wieviel? weniger um: «Birne oder Apfel» als um: wieviel Birnen gegen wieviel Aepfel? Schulze hat zehn Aepfel und erwidert auf die Frage des Müller, wieviele Birnen er für seine Aepfel haben will: zwanzig Birnen. Müller erklärt, dafs er nur fünfzehn Birnen geben will. Schliefslich einigen sich beide dahin, dafs Schultze für seine zehn Aepfel von Müller siebzehn Birnen erhält. Hier scheint nun der Preis etwas anderes zu sein, als der Werth, denn Schulze hat den Werth seiner zehn Aepfel auf zwanzig Birnen geschätzt und nur siebzehn erhalten. Thatsächlich hat sich die Schätzung des Werthes der Aepfel seitens des Schulze auf einer Linie bewegt, deren beide Endpunkte siebzehn Birnen und zwanzig Birnen bildeten. Auf der anderen Seite, bei Müller, bewegte sich die Schätzung des Werthes der Aepfel auf einer Linie zwischen fünfzehn und siebzehn Birnen. Der niedrigste Punkt der einen und der höchste Punkt der anderen Linie, Maximum der Werthschätzung des Nachfragenden und Minimum der Werthschätzung des Anbietenden fielen zusammen, und so entstand der Preis. Wären achtzehn Birnen das Minimum der Werthschätzung der Aepfel seitens des Schulze gewesen, dann wäre ein Tausch und ein Preis nicht zu Stande gekommen, und ebenso wenig wären Tausch und Preis erzielt worden, wenn Müller als Maximum des Werthes der Aepfel nur sechzehn Birnen angesehen hätte. Der wirklich erzielte Preis steht also in keinem Gegensatz zum Werth, sondern stellt den Punkt dar, in welchem die Werthschätzungen beider Parteien sich treffen.

Auch der eben betrachtete Fall des Tausches einer bestimmten Quantität Waare gegen eine bestimmte Quantität anderer Waare, der in den Anfangsstadien der Entwicklung der Kultur der all-

gemeine war, ist vom Verkehrsleben längst überwunden worden, und der Preis einer Quantität Aepfel wird nur noch selten durch eine bestimmte Quantität Birnen bestimmt. Das geschäftliche Leben vollzieht sich vielmehr in der Form des Verkaufs gegen Geld.

Schulze bringt hundert Aepfel auf den Markt. Er rechnet nicht mehr auf seinen Freund Müller, der ihm die Aepfel abnehmen und ihm dafür eine bestimmte Anzahl Birnen geben wird; er weifs, dafs eine Anzahl ihm fremder Personen an ihn herantreten und ihn fragen wird, welchen Preis die Aepfel haben. Es wird bereits als selbstverständlich angenommen, dafs dieser Preis in Geld ausgedrückt wird. Schulze hat sich zunächst zu überlegen, welchen Werth er selbst den Aepfeln im Vergleich zum Gelde beilegt. Im Allgemeinen ist ihm das Geld lieber als die Aepfel, sonst würde er sie nicht verkaufen. Dieses Lieberhaben des Geldes hat aber eine bestimmte Grenze, ausgedrückt in einer bestimmten Summe, unter der er die Aepfel nicht verkaufen will. Das ist das Minimum seiner Werthschätzung. Ein Maximum würde er, wenn es nach ihm allein ginge, überhaupt nicht aufstellen, denn er hat keine Veranlassung, den Werth seiner Waare nach oben hin zu begrenzen. Indessen zwingt ihn die Rücksicht auf den Käufer, sich zu überlegen, welches das Maximum sein könne, das ein Käufer zahlen würde. Dies wird auch das Maximum seiner eigenen Werthschätzung sein, die sich nun zwischen den beiden Grenzpunkten des Minimums und Maximums bewegt. Das Publikum verlangt aber von ihm, dafs er auf der Linie, die sich vom Minimum seiner Werthschätzung bis zum Maximum erstreckt, einen Punkt aussuche, indem sich seiner Meinung nach seine eigene Werthschätzung der Waare mit den Werthschätzungen anderer Personen berührt. Sein eigenes Interesse wird ihn dazu veranlassen, wenn nicht das Maximum, so doch einen Punkt, der dem Maximum näher ist als dem Minimum als Preis im Voraus festzusetzen; andererseits aber läuft er Gefahr, je höher er den Preis ansetzt, um so mehr über das Maximum der Werthschätzung der Käufer hinauszugehen. Er ist in der schwierigen Lage, dafs er den schliefslichen Käufer nicht kennt, dafs er dessen Individualität, die Stärke und den Umfang seines Bedürfnisses, auch dessen Werthschätzung des Geldes nicht in Berechnung ziehen kann; er mufs sich also einen Durchschnittskäufer konstruiren mit

einer Durchschnittswerthschätzung seiner Waare, nach welcher er dann den Preis der Waare vorher bestimmt. Ob nun dieser vorherbestimmte Preis mit dem nachher wirklich gezahlten Preis übereinstimmt, das hängt von der Individualität des Käufers ab; sollte das Maximum der Werthschätzung beim Käufer unter den als Durchschnittswerth angenommenen Preis fallen, dann wird sich der wirklich gezahlte Preis nach dem Minimum der Werthschätzung des Verkäufers hin verschieben, unter dieses Minimum wird der Preis nicht sinken.

Der Preis einer Waare kann also niemals unter ihren Werth sinken, oder über ihren Werth steigen; er drückt immer das Verhältnifs aus, in welchem diese Waare im Vergleich zu einer andern, in der Regel zum Gelde, geschätzt wird, und alles, was dieses Verhältnifs verändert, wird auch den Preis verändern. Nur mufs man, wie nochmals betont werden mag, immer im Auge behalten, dafs aus der Veränderung des Preises zwar auf die Veränderung des Werthverhältnisses geschlossen werden kann, aber nicht darauf, welche Faktoren das Werthverhältnifs geändert haben; dafs also der Preis einer Waare in demselben Mafse steigt, gleichviel ob die Waare höher geschätzt wird als bisher, oder ob das Geld, mit welchem sie verglichen wird, geringer geschätzt wird, als bisher. In jedem Falle aber bleibt der Preis die nach aufsen hin erkennbare Form, welche der Werth angenommen hat.

§ 8.
Angebot und Nachfrage.

Anscheinend sprechen gewisse Erscheinungen, die man beim Preise wahrnehmen kann, gegen die entwickelte Theorie. Wenn der Werth nach unserer Theorie vom subjektiven Belieben des Einzelnen abhängig ist, also sehr verschieden sein kann, je nach der Individualität, die der Sache gegenübersteht, so müfste doch auch der Preis derselben Sache völlig verschieden sein, je nach der Individualität des Käufers. In der Regel aber werden für dieselben Gegenstände auch dieselben Preise gezahlt. Man müfste also doch gerade aus der Gleichmäfsigkeit des Preises derselben Sache bei verschiedenen Käufern den Schlufs ziehen, dafs die Eigenschaften der Sache ihren Preis und also ihren Werth bestimmen und nicht das Urtheil oder das Empfinden des einzelnen Käufers.

An dem Beispiel des Aepfel verkaufenden Schulze haben wir gezeigt, wie die Gleichmäfsigkeit des Preises gegenüber verschiedenen Personen entsteht. Er mufs einen Durchschnittspreis fiixieren, den er wohl auch von den meisten Käufern widerspruchslos erhalten wird, vorausgesetzt, dafs er mäfsig berechnet ist. Trotzdem würde aber auch in diesem Falle die Individualität eine Rolle spielen, indem einzelne Käufer die Aepfel zu dem festgesetzten Preis nicht kaufen wollen, und es dann sowohl auf die Individualität des Schulze als des Käufers ankommen wird, ob und über welchen Preis sie sich einigen wollen.

Es kommt aber hier noch ein Moment in Betracht, welches auf die Gleichmäfsigkeit des Preises derselben Waare hinwirkt, Die wenigsten Käufer einer Waare sind vollendete Sachkenner, sie empfinden das Bedürfnifs nach einem Gegenstande, legen ihm im Verhältnifs zum Gelde einen bestimmten Werth bei, der sich in gewissen Grenzen von einem Maximum bis zu einem Minimum bewegt und gehen in dieser Stimmung zum Verkäufer. Uebersteigt der festgesetzte Preis das Maximum ihrer Werthschätzung, so werden sie, falls der Verkäufer sich nicht zu einer Herabminderung des Preises versteht, auf den Kauf verzichten, fällt aber der festgesetzte Preis in ihre Werthschätzung hinein, so werden sie ohne langes Zögern die verlangte Summe bezahlen, weil sie sich sagen, der festgesetzte Preis wird wohl der richtige sein, da die andern ihn auch bezahlen. Diese Rücksicht auf das, was die andern thun, hervorgegangen aus der Heerdennatur und dem Nachahmungstriebe der Menschen, ist der hauptsächlichste Grund, aus dem ein einmal festgesetzter Preis für eine Waare von den meisten Personen anerkannt wird. Dieser Nachahmungstrieb ist aber nicht allein für den jedesmaligen Preis, sondern für die Werthbestimmung überhaupt von gröfstem Einflufs. Es giebt nur wenige Menschen, die frei und unbeeinflufst von der Meinung ihrer Nebenmenschen entscheiden, was zur Befriedigung ihrer Bedürfnisse dienen soll.

Die Gleichmäfsigkeit des Preises, welche manche Waaren im Verkehr zeigen, ist also keineswegs ein Beweis dafür, dafs die Eigenschaften der Waare selbst ihren Werth und Preis bestimmen, sondern sie beruht einerseits auf der Schwierigkeit, die es für den Verkäufer hat, sich mit dem subjektiven Empfinden jedes einzelnen seiner Käufer vertraut zu machen, andererseits auf Seiten der Käufer auf dem allgemeinen Nachahmungstriebe, der das Urtheil

der Menschen beeinflufst, aber von den wirklichen Eigenschaften der Sache hängt sie zum mindesten nicht unmittelbar ab. Uebrigens kann von einer Gleichmäfsigkeit des Preises immer nur innerhalb eines kurzen Zeitraumes und eines kleinen Gebietes die Rede sein.

Es ist eine bekannte Eigenthümlichkeit des Menschen, dafs er das am meisten begehrt, was am schwersten zu erlangen ist, und dafs er das gering schätzt, was ihm in Fülle zu Gebote steht. Auf die Wichtigkeit dieser Thatsache für die Werthbestimmung weist bereits der Begriff des Bedürfnisses hin, welcher das Bewufstsein eines Mangels voraussetzt. Erst mit der Gefahr, einen Gegenstand missen zu müssen, beginnt sein Werth, und er wird um so gröfser, je gröfser diese Gefahr wird. Dies der Grund, warum seltenen Gegenständen ein so grofser Werth beigelegt wird, und warum Raritäten so hohe Preise erhalten. Auch hier spielt indessen die Individualität eine grofse Rolle; insbesondere wird das Bedürfnifs nach seltenen Dingen nicht von Jedermann in demselben Mafse empfunden, und die hohen Preise, die mitunter für Raritäten gezahlt werden, erscheinen vielen Personen als unsinnig. Wie sehr die Furcht, eine Sache missen zu müssen, ihren Werth für viele Personen steigert, erkennt man aus den hohen Preisen, die oft auf Auktionen gezahlt werden. Was freihändig verkauft wird, mufs nicht sofort einen Käufer finden; man glaubt auch später noch in der Lage zu sein, es erwerben zu können, und daher wird das Bedürfnifs nach dem Gegenstande nicht so lebhaft empfunden. Bei Auktionen dagegen hat man die Gefahr, dafs der ersehnte Gegenstand in die Hände eines Andern geräth, lebhaft vor Augen, man sieht die Mitbewerber neben sich und hört ihre Angebote, die Gefahr des Ueberbotenwerdens erhöht den Reiz des Bietens, steigert den Wunsch nach dem Besitz des Gegenstandes, erhöht auf diese Weise seinen Werth und bewirkt schliefslich, dafs ein Preis für den Gegenstand erzielt wird, bis zu dem keiner der Bietenden ursprünglich sich zu versteigen beabsichtigte.

Was hat also hier den Werth des versteigerten Gegenstandes erhöht? Seine Eigenschaften? Ist sein «objektiver» Werth gröfser geworden? Oder sein «Tauschwerth»? Menschliche Eigenthümlichkeiten, wenn man will menschliche Schwächen, weit weniger beeinflufst durch die Eigenschaften der Sache als durch Nebenumstände, die zu dem Wesen der Sache in gar keinen Beziehungen

standen, haben Werth und Preis der Sache bestimmt. Diese menschlichen Eigenthümlichkeiten sind es denn auch, auf die das alte, bekannte «Gesetz» zurückzuführen ist, dafs der Preis einer Sache durch das Verhältnifs von Angebot und Nachfrage bestimmt wird, oder richtiger im Verhältnifs zu unserer Meinung über Angebot und Nachfrage. — Ein Gegenstand hat, wenn er in gröfserer Quantität vorhanden ist, wenn also seine Erlangung uns leichter wird, für uns geringeren Werth, als wenn er in geringerer Quantität vorhanden und die Gefahr, ihn entbehren zu müssen, dadurch gröfser ist.

Die Eigenschaften einer Sache, menschliche Bedürfnisse zu befriedigen, bleiben dieselben, gleichviel ob sie in geringer oder grofser Anzahl vertreten ist. Der Inhalt eines Buches ist derselbe, ob das Buch vergriffen ist oder in hunderttausend Exemplaren den Markt überschwemmt. Aber im letzteren Fall pflegt das Buch weniger Werth zu haben als im ersteren. Der Inhalt des Buches ist also an dieser Werthdifferenz unschuldig; was den Werth erhöht oder erniedrigt, ist eine menschliche Eigenthümlichkeit, die zu dem Wesen der Sache in gar keiner Beziehung steht. In Fällen von Mifsernte steigt der Preis des Roggens, auch wenn dieser in der Qualität schlechter ist. Der Preis steigt, weil der Werth gestiegen ist, und der Werth ist gestiegen, d. h. die Menschen schätzen jetzt den Roggen im Vergleich zum Gelde als Mittel zur Befriedigung eines Bedürfnisses höher, weil die Furcht sie befallen hat, sie könnten in die Lage kommen, ihn entbehren oder später noch theurer bezahlen zu müssen.

Menschliche Bedürfnisse, menschliches Urtheil, menschliche Eigenthümlichkeiten bestimmen also allein Werth und Preis der Dinge, die Heerdennatur des Menschen schränkt die Verschiedenheit im subjektiven Empfinden der einzelnen Menschen ein und bewirkt daher eine gewisse Gleichmäfsigkeit in der Werthschätzung und Preisbildung. Die Eigenschaften der Dinge selbst können insofern Einflufs auf den Preis gewinnen, als sie das Urtheil der Menschen bestimmen, sie stehen somit im Range anderen das Urtheil bestimmenden Faktoren gleich; dem subjektiven Empfinden sind sie subordinirt. Das Gesetz, welches nach der allgemein verbreiteten Annahme den Preis einer Sache bestimmen soll, das Gesetz von Angebot und Nachfrage, erweist sich als ein Ausflufs und eine Bestätigung dieser Theorie.

§ 9.

Preis und Herstellungskosten.

Seit langer Zeit ist auf die Bedeutung hingewiesen worden, welche die Produktionskosten einer Waare für deren Werth besäfsen, und man hat diese Bedeutung schliefslich in die Formel gekleidet, dafs die Produktionskosten einer Waare ihren Preis oder zum Mindesten die Minimalgrenze ihres Preises normiren. Damit ist nun das gerade Gegentheil von dem gesagt, was wir als entscheidend für den Werth einer Sache erkannt haben. Wenn die Produktionskosten den Preis, also den Werth einer Sache bestimmen, dann schafft sich eben die Sache selbst ihren Werth, unabhängig von dem Belieben des jeweiligen Subjektes, das der Sache als Verkäufer oder Käufer gegenübersteht.

Werth ist das Verhältnifs, in welchem wir zwei Gegenstände als Mittel zur Befriedigung menschlicher Bedürfnisse schätzen. Dieses Verhältnifs wird bestimmt durch unser subjektives Urtheil über die Brauchbarkeit beider Gegenstände; unser subjektives Urtheil wiederum wird in erster Linie bestimmt durch die Stärke unserer Bedürfnisse. Das Bedürfnifs also ist die Quelle jeder Werthbestimmung. Ohne Bedürfnifs kein Werth. Was hat nun das Bedürfnifs mit den Produktionsstoffen der Gegenstände zu schaffen? Wird etwa das Bedürfnifs wieder durch die Kosten bestimmt, so dafs also die Kosten der Dinge die allererste Quelle ihres Werthes wären? Meldet sich der Hunger erst, wenn der Mensch weifs, wie hoch die Produktionskosten eines Brodes sind?

So kann die Sache natürlich nicht liegen. Und doch besteht unzweifelhaft ein Zusammenhang zwischen dem Preise der Waaren und den Kosten, die zu ihrer Herstellung verwendet werden. Darüber kann kein Zweifel herrschen, dafs nicht das Bedürfnifs der Produktion wegen, sondern die Produktion des Bedürfnisses wegen da ist[1]). Die Produktion ist die Sklavin des Bedürfnisses und als

[1]) Stolzmann: Die soziale Kategorie in der Volkswirthschaftslehre (Berlin 1896): Zeitlich und kausal geht die Arbeit voran, teleologisch aber bestimmt der Werth der Güter die auf ihre Erzeugung zu verwendende und verwendete Arbeit. — Ebenso Hermann: Staatswirthschaftliche Untersuchungen S. 429: Aus der Nachfrage und dem, was die Begehrer für das Gut bieten, ergiebt sich, auf welchen Betrag von Gütern sie um des Verlangten willen

solche kann sie nicht gleichzeitig Herrin über etwas sein, dessen Herrschaft dem Bedürfnifs allein zukommt, nämlich Herrin über den Werth der Dinge. Wohl aber kann die Produktion, wie sie sich nach dem Bedürfnifs richtet, sich auch nach dem aus dem Bedürfnifs abgeleiteten Werth der Dinge richten. Und das ist auch der Fall und ist der eigentliche Sinn des Zusammenhangs zwischen Produktionskosten und Werth. Nicht die Produktionskosten bestimmen den Werth, sondern der Werth bestimmt die zulässige Höhe der Produktionskosten.

Nehmen wir an, der Hunger hat sich bei Müller gemeldet und erzeugt in ihm den Wunsch nach Brod. Dieser Wunsch veranlafst Müller dem Brode Werth beizulegen, d. h. es mit anderen Dingen, zum Beispiel mit einer bestimmten Geldsumme zu vergleichen und dem Brod den Vorzug vor dieser Geldsumme zu geben. Nachdem er diese Werthbestimmung getroffen, geht er zum Bäcker Schulze, welcher seinerseits ebenfalls bereits eine Werthbestimmung über das Brod getroffen hat. Diese Werthbestimmung beruht allerdings auf einer anderen Grundlage als die Müller'sche; nicht das eigene Bedürfnifs, denn Schulze konnte die Brode, die er hat, garnicht alle aufessen, sondern die Rücksicht auf das Bedürfnifs anderer hat ihn dazu veranlafst, das Brod zu backen. Er hat für die Herstellung des Brodes eine bestimmte Geldsumme geopfert, das Brod schien ihm also mehr Werth zu haben als diese Geldsumme und zwar deswegen, weil er annahm, dafs es auch für die übrigen Menschen mehr Werth haben würde.

Der Werth des Brodes ist also auch für den Bäcker nicht bestimmt durch die Herstellungskosten, sondern durch die Meinung über den Werth, den das Brod für andere hat und auf Grund dieses Werthes überlegt er, wie grofs die Herstellungskosten sein dürfen. Nun kommt Müller zum Bäcker und die beiden Werthbestimmungen des Brodes treffen zusammen. (Siehe oben S. 25.) Berühren sich diese beiden Werthbestimmungen, dann erhält das Brod einen Preis. Es ist anzunehmen, dafs dieser Preis nicht geringer ist als die Produktionskosten des Brodes, weil diese das Minimum der Werthschätzung des Bäckers bilden. Diese That-

---

zu verzichten gedenken, und hieraus, wie hoch sich die Kosten der am wenigsten ergiebigen Produktion belaufen dürfen, die zur Beschaffung des Bedarfs noch in Anwendung kommen kann.

sache kann dann zu dem Trugschlufs verleiten, als hätten die Herstellungskosten des Brodes seinen Preis bestimmt; in Wirklichkeit war nur die Meinung des Bäckers über den Werth, welchen Müller dem Brode beilegen würde, richtig.

Nehmen wir aber an, der Bäcker hätte sich geirrt, und die Geldsumme, welche er zur Anfertigung des Brodes verwendet hat, überstiege die Summe bei weitem, welche Müller für das Brod fortzugeben bereit ist, dann wird zunächst ein Uebereinkommen über den Preis zwischen Müller und dem Bäcker nicht erzielt werden, weil das Minimum der Werthschätzung des Bäckers gröfser ist als das Maximum der Werthschätzung Müllers. Müller wird ohne das Brod fortgehen und seinen Hunger in anderer Weise zu stillen suchen. Wenn aber auch die übrigen Kunden des Bäckers dessen Werthschätzung des Brodes nicht theilen und dem Beispiele Müllers folgen, dann wird dem Bäcker schliefslich keine Wahl bleiben, als die vorhandenen Brode zunächst unter den Produktionskosten, also mit Verlust, zu verkaufen. Bei der nächsten Herstellung von Broden aber wird diese Erfahrung, um welche er reicher geworden ist, ihren Einflufs ausüben. Seine Werthschätzung des Brodes ist eine andere geworden, denn sie hängt davon ab, welches die Werthschätzung seiner Kunden ist. Das Brod wird ihm daher weniger werth erscheinen, als die Geldsumme, welche er bisher für die Herstellung des Brodes ausgegeben hat, und er wird diese Geldsumme in Folge dessen nicht mehr opfern wollen. Er wird also entweder überhaupt aufhören zu produziren oder er wird, was das wahrscheinlichere ist, versuchen, ob er nicht mit geringeren Opfern dasselbe produziren kann.

Ehe der Stillstand einer Produktion wieder einen fühlbaren Mangel des Gegenstandes hervorgerufen und damit seinen Werth wieder erhöht hat, werden viele Produzenten genöthigt sein, ihre vorhandenen Vorräthe unter dem Kostenpreise zu verkaufen, und sie würden sich dann vergeblich auf die verbreitete Theorie berufen, dafs der Preis einer Waare durch ihre Herstellungskosten bestimmt wird.

Umgekehrt wird das Steigen des Werthes eines Gegenstandes (in Folge eines Modewechsels, eines neuerwachten Bedürfnisses, einer neuen wissenschaftlichen Erkenntnifs u. s. w.) die Produktion auch da ermöglichen, wo sie früher zu grofser Kosten wegen nicht möglich war.

Bei steigender Nachfrage und Verringerung der Herstellungskosten wird nicht eine Verbilligung sondern eine Preissteigerung eintreten.

Wenn also bestritten werden mufs, dafs die Herstellungskosten für den Preis der Waaren unmittelbar bestimmend sind, so soll deswegen nicht geleugnet werden, dafs sie vorübergehend von Einflufs sein können und zwar dadurch, dafs sie auf einen der werthbildenden Faktoren einwirken. So können Gegenstände, die bisher selten waren, weil ihre Produktion wegen zu grofser Kosten nicht lohnte, durch eine neue billigere Produktionsmethode plötzlich massenweise auf den Markt kommen und dadurch von ihrem Werthe, den die Seltenheit ihnen verlieh, verlieren und billiger werden. Ueberhaupt wird jede billigere Produktionsmethode zunächst die Folge haben, den Werth des Gegenstandes herabzudrücken und zwar deswegen, weil der Fabrikant im eigenen Interesse versuchen wird, durch das billigere Fortgeben des Gegenstandes einen gröfseren Absatz zu erzielen. Hierdurch verringert er die Werthschätzung der Waare bei den Käufern und diese Verringerung der Werthschätzung wirkt wieder auf die übrigen Produzenten zurück, welche nun ihrerseits gezwungen sind, die Produktionskosten zu verringern. In diesem Falle spielen also die Produktionskosten etwa dieselbe Rolle, wie die Eigenschaften einer Sache sie spielen können, sie wirken auf das menschliche Urtheil ein und erlangen damit indirekt Einflufs auf den Werth. Der Einflufs der Herstellungskosten auf den Werth und Preis ist somit häufig vorhanden, er kann aber, wie ersichtlich, nur indirekt sein und deshalb (was namentlich in kartellirten Industrieen nicht selten ist) durch geeignete Mafsregeln der Interessenten gehindert werden.

Dafs es der Preis ist, welcher die Grenze der zulässigen Herstellungskosten bestimmt und nicht umgekehrt die Kosten für den Preis entscheidend sind, ist in der Grundrententheorie durchaus richtig nachgewiesen worden. Die Grundrente beruht auf den Vorzügen, die ein Grundstück vor anderen in Bezug auf das Verhältnifs des Ertrages und der zur Erzielung des Ertrages aufzuwendenden Kosten geniefst. Sei es, dafs diese Vorzüge rein natürlicher Art sind, wie fruchtbarer Boden, sei es, dafs sie gesellschaftlichen Faktoren entspringen, wie der Nähe zu einer grofsen Stadt, der Lage an der Eisenbahn etc. etc.

Bei Waaren, welche, wie Getreide, einen Börsen- oder Marktpreis haben, wird am gleichen Markte für die gleiche Quantität zu derselben Zeit ungefähr der gleiche Preis gezahlt, denn was ich für drei Mark haben kann, werde ich nicht mit vier Mark bezahlen. Welche Kosten der Produzent, also der Gutsbesitzer, gehabt hat, darum kümmert sich der Käufer nicht. Er wird nicht etwa deshalb, weil ein Gutsbesitzer eine schlechtere Ernte gehabt hat, der Centner Weizen ihn also mehr kostet, ihm etwa aus Gutmüthigkeit dafür mehr zahlen. Er zahlt den Marktpreis und überläfst es dem einzelnen Verkäufer, wie er bei diesem Preise zu Stande kommt. Einen Vortheil haben also auf dem Markte diejenigen, welche bei gleichen Kosten ein gröfseres Erträgnifs abliefern, also z. B. die Besitzer des fruchtbareren Bodens, wie auch diejenigen, deren Kosten geringer sind — also z. B. diejenigen, deren Transportkosten in Folge besserer Lage sich niedriger stellen. Es ist klar, dafs mit steigender Kultur und Bevölkerung mehr und mehr auch auf solche Güter und Grundstücke zurückgegriffen werden mufs, welche unter ungünstigeren Produktionsbedingungen arbeiten. Wie spielt sich der Vorgang ab? In Folge zunehmender Bevölkerung steigt die Nachfrage nach Brodgetreide, und deshalb heben sich die Preise. Bei den höheren Preisen können dann aber auch unter ungünstigeren Bedingungen arbeitende Güter die Produktion aufnehmen. Der Vorgang ist aber nicht etwa umgekehrt der, dafs die schlechteren Grundstücke die Produktion aufnehmen und deshalb die Preise steigen[1]).

Bei Gegenständen, welche in beliebiger Menge (über den Bedarf hinaus) erzeugt werden können, ist der Zusammenhang nicht so deutlich. Hier wird wie bemerkt häufig die Verbilligung der Produktionskosten zur Herabminderung der Preise führen, während da, wo die Produktion einen monopolartigen Charakter hat, wie bei der Bearbeitung des nicht beliebig vermehrbaren Bodens, der Preis mehr zu den höchsten zulässigen Kosten neigen wird. Dadurch bleiben auch diejenigen existenzfähig, welche unter ungünstigeren Bedingungen arbeiten, und hieraus erklärt sich, dafs bei der Bearbeitung des Grund und Bodens nicht jene Tendenz

---

[1]) Stolzmann l. c. S. 344: «Dafs es umgekehrt die jeweilige — erst anderweitig aufzufindende — Menge der aufwendbaren landwirthschaftlichen Kostenarbeit und damit der Werth der Rohprodukte selbst es ist, welcher seinerseits bestimmt, welche Grundstücke noch rentabel sind.»

des Zusammenschlusses zu Grofsbetrieben vorherrscht, welche auf dem Gebiet der Industrie für unsere Zeit so charakteristisch ist.

Daraus ergiebt sich deutlich, dafs der letzte Grund des Preises nicht die Kostenhöhe ist, sondern die relative Seltenheit. Unser Bedürfnifs, das Habenwollen, ist stärker bei Gegenständen, welche uns nicht in beliebiger Menge erreichbar sind. So ist die Theorie der Grundrente eine Bestätigung des Satzes, dafs der Preis die zulässigen Kosten bestimmt und nicht umgekehrt der Preis sich nach den Kosten richtet.

Dasselbe gilt von der wichtigsten «Waare», der menschlichen Arbeitskraft. Das eherne Lohngesetz Ricardo-Lassalle's, dafs der Lohn des Arbeiters nach dem Existenzminium des Arbeiters gravitirt, ist augenscheinlich nichts anderes, als die Anwendung des Satzes, dafs die Herstellungskosten den Preis bestimmen. Was der Arbeiter «kostet», das erhält er als Lohn. Nun ist es klar, dafs die nothwendige Lebenshaltung des Arbeiters, sein standard of life sich nur sehr langsam ändert, während die Löhne sehr starken Verschiebungen oft sehr schnell unterliegen. So hat man 1895 in England, als der Goldschwindel starkes Geschäft brachte und deshalb ein weit zahlreicheres Personal nöthig war, besseren Schreibern 20—60 Mark täglich an Lohn bezahlt. Umgekehrt führt ein genügend starker Rückgang in der Konjunktur eines Geschäftszweiges auch zur Herabsetzung der Löhne. Dies wird von den Arbeitern durchaus eingesehen, die bei fallender Konjunktur in eine Reduktion der Löhne willigen und bei steigender Produktion in Streiks eintreten. Denn nur wenn die für das Arbeitsprodukt gezahlten Preise entsprechend hoch sind, ist eine Erhöhung der Löhne möglich. Zugleich ist aber auch nur in solchen Zeiten der Arbeiter in der Lage, mit Erfolg einen Streik zu beginnen, weil nur in solchen eine starke Nachfrage nach Arbeitskräften herrscht. Auch bei der menschlichen Arbeit richtet sich der Preis nach Angebot und Nachfrage.

Dafs der Preis sich nach den Herstellungskosten richtet, ist von vorn herein ausgeschlossen bei Gegenständen, welche man nicht herstellen kann, wie zum Beispiel Grund und Boden, Kunstwerken, deren Schöpfer gestorben sind etc. etc. Es ist augenscheinlich nicht zulässig, zwei Preistheorien neben einander zu haben, die eine für Gegenstände, welche man in grofsen Mengen neu schaffen kann, die andere für alle anderen Gegenstände. Denn

die Phänomene des Werthes und Preises sind nicht verschieden nach den verschiedenen Arten der Gegenstände. Deshalb mufs eine Theorie des Preises für alle Preisfälle Giltigkeit haben, was in der That von der Preistheorie gilt, die Angebot und Nachfrage entscheidend sein läfst. Und wenn es in einer Anzahl von Fällen empirisch richtig ist, dafs der Preis nach den Herstellungskosten gravitirt, so darf man aus diesem partiellen Erfahrungssatz nicht einen allgemeinen theoretischen Satz machen. Die stärkere Potenz ist der Preis, der durch Angebot und Nachfrage bestimmt wird, und dem Preise schmiegen die Kosten der Produktion sich an.

Der Werth der Gegenstände ist also durchaus subjektiv, das heifst, er haftet nicht an den Gegenständen selbst, sondern ist abhängig von dem Urtheil der Menschen, die mit ihnen zu thun haben. Die Verschiedenheit der Menschen bedingt die Verschiedenheit der Werthurtheile.

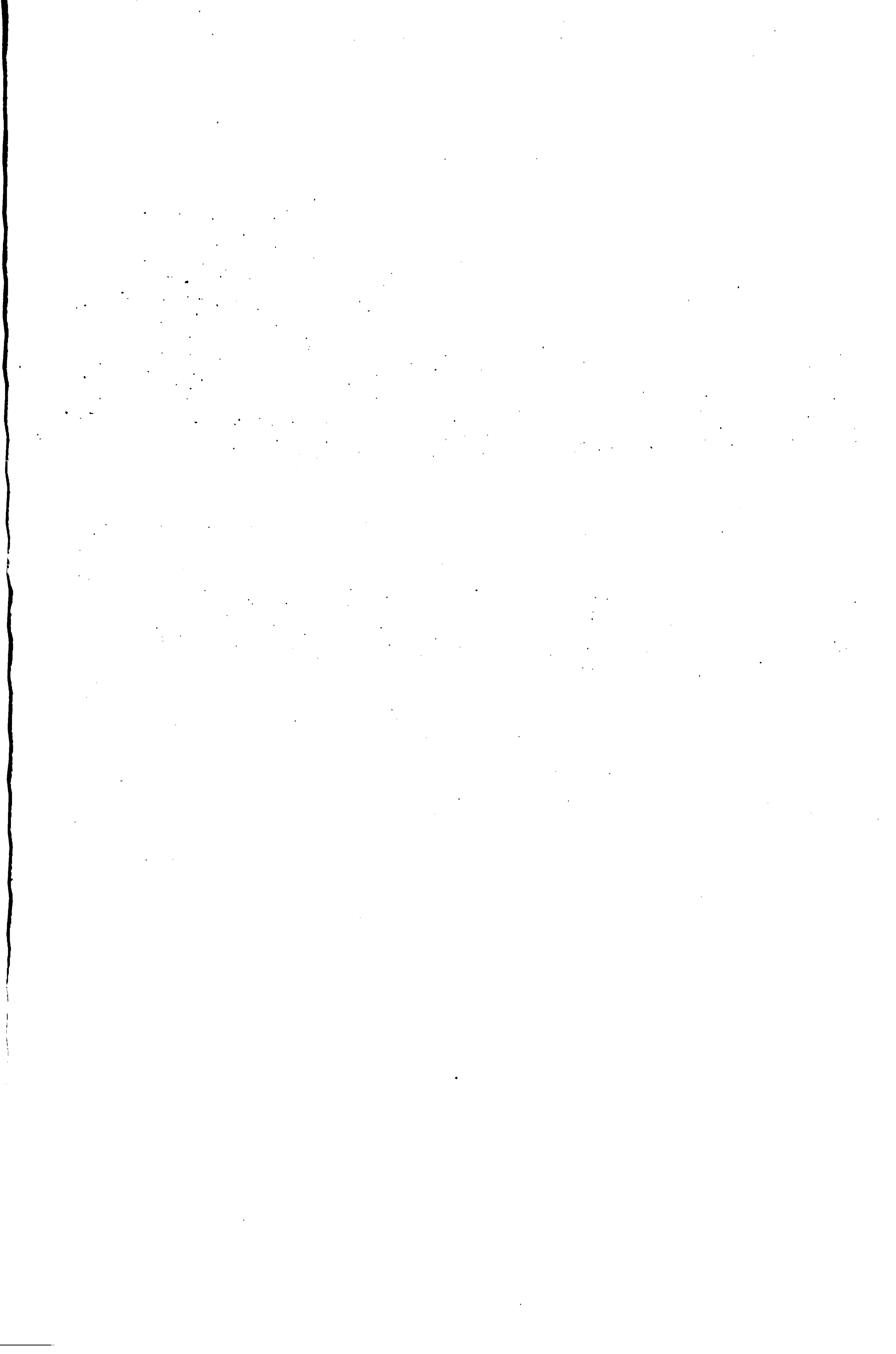
Es liegt indessen in der Tendenz unserer Kultur, die Verschiedenheit der Menschen in Bezug auf ihre Bedürfnisse möglichst auszugleichen, und zwar wirken nach dieser Richtung sowohl die Lebensbedingungen unserer Industrie, also der Produktion, wie die sozialen Instinkte der Konsumenten. Unsere Industrien beruhen auf Massenproduktion. Darauf, dafs derselbe Gegenstand in tausenden und zehntausenden von Exemplaren gleichmäfsig hergestellt wird. Hierbei werden im Einzelnen Mifsgriffe gemacht, von Waaren, die gefallen zu haben scheinen oder wirklich gefallen haben, wendet sich der Geschmack ab, lokale Gewohnheiten sind der Verbreitung einer Waare hinderlich und dergleichen mehr. Aber Alles in Allem erweist sich die Gesammttendenz erfolgreich möglichst nicht im Auftrag für einzelne Individuen, sondern für All und Jeden auf Vorrath zu arbeiten. Auch der Handel hat diese Entwickelung durchgemacht. Von dem Kaufmann der früheren Generation, der mit psychologischem Instinkt jeden Kunden nach seinen Verhältnissen und Charaktereigenschaften im Preise differenzirte, bis zum modernen Kaufgeschäft, welches Massenwaare an den Markt bringt und dadurch in der Lage ist, feste Preise zu bestimmen. Die Tendenz der Industrie und des Handels, Massenwaare zu fertigen und zu verkaufen, kann aber nur dadurch erfolgreich sein, dafs ihr eine analoge Sinnesrichtung der Konsumenten entspricht.

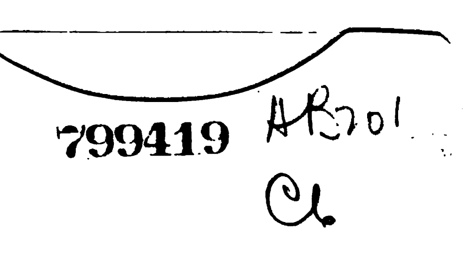
Man hat mit Recht als Charakteristikum unserer Zeit ihre demokratisirende, gleichmachende Tendenz hervorgehoben. Diese hat sich nicht zum wenigsten im wirthschaftlichen Leben mächtig erwiesen. Aristokratische Zeiten sind in Bezug auf die Produktion weitaus individueller als demokratische, in aristokratischen Zeiten blüht das Kunstgewerbe, welches für jeden Käufer den Gebrauchsgegenstand besonders herstellt und fertigt. Das Wesen der Aristokratie beruht im Geltendmachen der Persönlichkeit, welche sich auch in den Gegenständen ihres Konsums äufsert und auslebt. Je mehr sich die Gesellschaft demokratisirt, um so mehr ersetzt der mehr schematische Komfort den kapriziösen Luxus, um so mehr wird die Lebensweise der verschiedenen Bevölkerungsschichten ähnlicher[1]). Um die Grofsbazare möglich zu machen, war der Massencharakter der Produktion nicht ausreichend, auch die Käufer mufsten zuerst einen Massencharakter angenommen haben. Mit dieser Demokratisirung also, welche vielleicht die schöpferische Individualität unberührt läfst, die Menschen in ihrer Lebensweise aber zweifellos annähert, ist eine Art Uniformirung der Bedürfnisse und der Bedürfnisbefriedigung verbunden. Das Werthurtheil bleibt zwar nach wie vor subjektiv, aber die Subjekte, die es fällen, nähern sich mehr und mehr einem durchschnittlichen Typus. Der vermuthliche Werth für den Käufer (Tauschwerth) kann nunmehr weit sicherer geschätzt werden, weil der Käufer jetzt thatsächlich etwas von einem Durchschnittsmenschen hat; ohne die Möglichkeit dieses ungefähren Voraussetzens wäre unsere Massenproduktion auf Vorrath nicht denkbar.

Aber wenn die Menschen sich ähnlicher werden, so hört doch ihre Individualität damit nicht auf, und die zunehmende Regelmäfsigkeit der Preise ist ebensowenig ein Beweis gegen die subjektive Natur des Werthes, wie die zahlenmäfsige Regelmäfsigkeit, mit der die einzelnen Verbrechen alljährlich begangen werden, ein Beweis ist gegen die individuelle Verschiedenheit der Charaktere.

---

[1]) Ein ähnlicher Gedanke bei Menger S. 4: «Je höher die Kultur bei einem Volke steigt, und je tiefer die Menschen das wahre Wesen der Dinge und ihrer eigenen Natur erforschen, um so gröfser wird die Zahl der wahren, um so geringer, wie begreiflich, die Zahl der eingebildeten Güter etc.», wobei allerdings, wie S. 8 bemerkt, der Ausdruck eingebildete Güter nicht glücklich gewählt ist.




799419
AB701
C6

